GUÍA DE ENTRENAMIENTO PARA EL/LA GERENTE DE LA TIENDA

IDPH Iowa Department of Public Health

The University of Iowa College of Public Health

Compre Saludable Shop healthy Iowa

Tabla de contenido

I. Alimentos saludables en su tienda....3

a. Frutas y verduras....3

b. Temperaturas apropiadas para los artículos refrigerados....4

c. ¿De qué manera el etileno impacta el almacenamiento de los artículos? 6

d. Manipulación del producto: regar productos....7

e. Bebidas....9

f. Como leer una etiqueta de información nutricional....10

II. Diseño y cambio estructural de la tienda....11

a. Ubicación de comida saludables....11

b. El refrigerador saludable....12

c. Almacenar alimentos saludables....13

d. La colocación de elementos saludables....14

III. Estrategias de mercado....15

a. Etiquetas en las repisas....15

b. Etiquetas de precios....15

c. Carteles y letreros....16

IV. Conclusión de la sesión....17

a. Revisión y resumen....17

b. Plan de acción....18

Tabla de contenido

Frutas y verduras

Importante:

- Centrarse en el aumento de opciones frescas o congeladas
- Artículos Enlatados:
  - Sodio/sal baja – menos de 290mg por porción
  - Azúcar baja- busqué los artículos enlatados con fruta en lugar de jarabe[1]

Actividad:

- ✓ Camine alrededor de la tienda y observe cómo actualmente están organizadas los artículos, y cuales elementos se podrían mover.
- ✓ Fíjese en las condiciones de las frutas y verduras.[1]

Consejos:

- Haga una lista de las frutas y verduras para su tienda.
- Aprenda que productos se venden mejor comenzando con pequeñas cantidades de artículos nuevos.
- Compre frutas y verduras locales que están de temporada siempre que sea posible.
- Examine los productos, si es posible, antes de comprarlos.
  - Busque moretones, golpes, moho o manchas en los productos frescos.

Temperaturas apropiadas para los artículos refrigerados[1,2]

Refrigerar	*Temp C⁰*	*Temp F⁰*	*Vida alimenticia*
Frutas			
Manzanas	0-2⁰	30-40⁰	1 mes
Moras Azules	0-2⁰	31-32⁰	2-3 días
Melones	4-10⁰	32-36⁰	5-14 días
Cereza	0-2⁰	30-31⁰	2-3 semanas
Uvas	0-2⁰	31-32⁰	2-8 semanas
Melón Verde	7-10⁰	45-50⁰	2-3 semanas
Kiwis	0⁰	32⁰	3 meses
Limones / Limas	12-16⁰	55-60⁰	1-2 meses
Lichis	0-2⁰	32-36⁰	1 semana
Naranjas	0-2⁰	32-36⁰	2-3 semanas
Pera	0-2⁰	29-31⁰	1-7 meses
Persimo	0-2⁰	32-36⁰	1 semana
Frambuesa	0-2⁰	31-32⁰	2-3 días
Fresas	0⁰	32⁰	5-7 días
Mandarinas	4⁰	40⁰	1 semana
Verduras			
Ejotes	4-7⁰	40-45⁰	1-2 semanas
Brócoli	0⁰	32⁰	10-14 días
Repollo	0-2⁰	32⁰	3-6 semanas
Zanahorias	0⁰	32⁰	4-5 semanas
Elote	1-4⁰	34-38⁰	4-10 días
Pepino	7-10⁰	45-50⁰	10-14 días
Berenjena	4-10⁰	46-54⁰	1 semana
Lechuga	1-3⁰	34-36⁰	2-3 semanas
Cebolla	0⁰	32⁰	4-6 semanas
Pimientos	7-10⁰	45-50⁰	2-3 semanas
Espinaca	0⁰	32⁰	10-14 días
Calabacita Amarilla	5-10⁰	41-50⁰	1-2 semanas

Temperaturas apropiadas para los artículos no refrigerados[2]

No refrigerar	*Temp C⁰*	*Temp F⁰*	*Vida alimenticia*
Frutas			
Plátanos	12-15⁰	55-60⁰	5-7 días
Carambola	12-15⁰	55-60⁰	10 días
Chirimoya	12-15⁰	55-60⁰	7-10 días
Toronja	12-15⁰	55-60⁰	1-2 semanas
Guayaba	12-15⁰	55-60⁰	1-2 semanas
Mangos	13⁰	55-60⁰	1 semana
Papaya	12-15⁰	55-60⁰	7-10 días
Maracuyá	12-15⁰	55-60⁰	7-10 días
Piña	12-15⁰	55-60⁰	5-7 días
Plátano Macho	12-15⁰	55-60⁰	7-10 días
Sandia	13-15⁰	50-60⁰	2-3 semanas
Verduras			
Aguacates	12-15⁰	55-60⁰	5-7 días
Ajo	18-24⁰	65-75⁰	3-6 meses
Jícama	13-21⁰	65-70⁰	30-60 días
Papas	10⁰	50⁰	3-5 meses
Camote	12-15⁰	55-60⁰	4-6 meses
Tomatillos	12-15⁰	55-60⁰	3 semanas
Tomates	12-15⁰	55-60⁰	7 días
Calabaza	10-13⁰	50-55⁰	1-3 meses

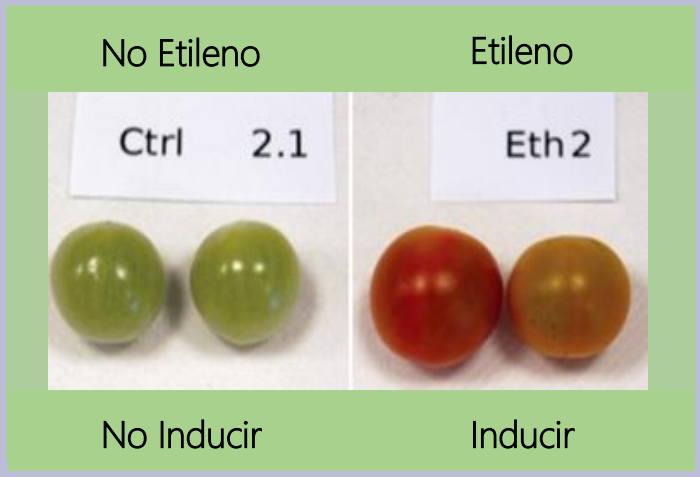
Consejos:

- ¡NO desenchufe los refrigeradores durante la noche! Los productos que usted tiene guardados necesitan tener una temperatura constante.
- ¡NO guarde los artículos en el suelo! No solamente se ve mal, la temperatura del suelo puede calentarse y hacer que los artículos se echan a perder.

¿De qué manera el etileno impacta el almacenamiento de los artículos?

¿Qué es el etileno?[3]

- El etileno es un gas que liberan ciertas frutas y verduras, que hace que se maduren más rápidamente.
- Algunas frutas y verduras son más sensibles al etileno que otras.[1]



¿Por qué debería importarme?

- Las frutas y verduras almacenadas de manera incorrecta se estropean rápidamente.
- Lo que podría acarrear una disminución de sus ganancias.

¿Qué puedo hacer?

- No guarde las frutas y verduras que produzcan etileno con las que sean sensibles al etileno. (Por ejemplo, No guarde los aguacates acerca de las manzanas).[1]
  - Este consejo aplica tanto para los artículos refrigerados como no refrigerados.
- No guarde frutas y verduras en bolsas o envases cerrados.
  - Es importante que los productos puedan liberar el gas de etileno (para que los artículos no estén atrapados con el gas.

Sensibles al Etileno

- Manzanas
- Espárragos
- Aguacates
- Bananas
- Melones
- Coles rizadas
- Pepino
- Berenjenas
- Uvas
- Melones dulces
- Kiwis
- Limones/Limas
- Lechuga
- Mangos
- Cebollas
- Sandías
- Duraznos
- Pimientos
- Calabaza

Que Producen Etileno

- Manzanas
- Aguacates
- Platanos
- Melones
- Kiwis
- Duraznos
- Peras
- Pimientos
- Tomates

No es Sensible al Etileno

- Ejotes
- Arándanos
- Cerezas
- Ajo
- Toronjas
- Naranjas
- Piñas
- Papas
- Frambuesas
- Fresas
- Yucas

Consejos:

- No exhibir las frutas y verduras que son sensibles al etileno cerca a las que lo producen.
- Añadir el chequeo de los artículos a su lista diaria de “cosas que hacer". Artículos podridos pueden causar que otros artículos se pudran más rápido.

Manipulación del producto: regar productos[4]

¿Por qué regar?

- Regar es importante para que las frutas y verduras se vean frescas.
- Si las frutas y verduras en exhibición se ven atractivas, las ventas del producto aumentaran.
- Nota: El regado de productos no contribuye al aumento o reducción del valor nutritivo.

Dos maneras que puedes regar:

1. Atomizador: Rocié los productos manualmente usando una botella de nebulización genérica y agua limpia. Los productos deben ser rociados durante 10 segundos con intervalos de 10 minutos.

2. Máquina de roció: Las máquinas automáticas de regar pueden ser caras, pero ahorraran tiempo en el cuidado de los productos. Tenga cuidado de seguir las instrucciones del fabricante para obtener los mejores resultados. Las recomendaciones típicas para las duraciones de tiempo son,
de 10 segundos de regar con intervalos de 10 minutos.

Mantenimiento de máquinas de regar:

- ✓ Siga las instrucciones de instalación como indica.
- ✓ Inspeccione cada máquina de regar, reemplace las piezas que están rotas o que falten.
- ✓ Solicite que la maquina sea inspeccionada por un profesional cada seis meses.

PRECAUCION

⚠ El agua utilizada para la nebulización debe estar limpia y seguir las pautas para el manejo de los productos.

- Los mismos principios se aplican al hielo que se embala alrededor de demonstraciones de productos.

⚠ Asegúrese que las áreas de las exhibiciones de productos están drenadas y no deben hacer charcos de agua alrededor. El exceso de agua se debe limpiar inmediatamente.

- Coloque los conos de mantenimiento y letreros de suelo mojado cerca de estaciones de nebulización.

⚠ Organice los exhibidores de productos de acuerdo a los artículos que necesitan más humedad.

- Los productos que requieran rociado ligero pueden obtener suficiente humedad al ser colocados cerca de los productos regularmente.

Que productos regar y no regar[4]

Regar

Anís	Raíz de apio	Napa (repollo chino)
Alcachofas	Achicoria	Perejil
Espárragos	Cilantro	Chicharos
Ejote[1]	Acelga[2]	Rábano[2]
Escarola belga	Elote	Acelga roja
Bok choy	Berenjena[2]	Ruibarbo
Brócoli	Cebollita Cambray	Espinacas[2]
Coles de Bruselas	Hierbas	Germinados (alfalfa)
Repollo	Col rizada[2]	Acelga
Zanahorias	Colirrabano	Berro
Zanahorias (bebé)	Poro[2]	
Coliflor	Lechuga[2]	
Apio	Hojas de mostaza	

NO Regar

Manzanas	Kiwi	Granadas
Chabacano	Limones	Papas
Aguacates	Limas	Calabazas
Plátanos	Mangos	Ciruela pasa
Arándanos	Hongos	Frambuesas
Melones	Nectarinas	Nabo sueco
Cerezas	Quimbombó	Chayotes
Mora azul	Cebollas secas	Calabaza, cascara dura
Pepinos	Naranjas	Calabacita amarilla
Rábano blanco-japonés	Nabo	Calabaza, calabacita
Higos	Papaya	Fresas
Ajo	Duraznos	Mandarinas
Jengibre	Peras	Nabos
Toronja	Pimientos, chile	Tomates
Uvas	Pimientos, dulces	Sandías
Guayabas	Pésimos	
Melón verde	Piña	
	Ciruelas	

Nota:

Cualquier artículo que se encuentre en la lista "Regar" Y se enceran en el momento de la compra NO debe ser regado.

1. El artículo se debe regar ligeramente, si acaso, y es susceptible a pudrirse y a moho.
2. El artículo se debe regar bastante.

Las tablas se encuentran en MistWise Produce Misting Equiptment. KES Science & Technology, Inc. Produce Misting Guide[4]

Bebidas[5]

Más de:

- Agua
- Jugos de 100% fruta
- Leche sin grasa o baja en grasa (1%)
- Bebidas bajas en calorias (menos de 40 caloriás por envase)
- Té sin azúcar

Menos de:

- Sodas
- Bebidas de frutas con sabor
- Bebidas deportivas
- Bebidas electrolícas
- Té azucarada

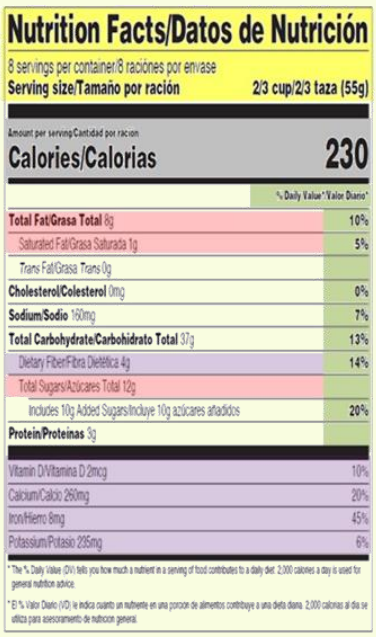
Consejos:

- ❑ Coloque algunos de los artículos de la categoría de "Más" en refrigeradores cerca de la salida.
- ❑ Lea la lista de ingredientes. Si los azúcares añadidos (sacarosa, fructosa, o cualquier jarabe) son uno de los primeros elementos de la lista, puede que no sea una opción saludable.
- ❑ Lea las etiquetas cuidadosamente. Las estrategias de marcado pueden ser engañosas como la información en la portada de un producto.
- ❑ Ofrezca jugos que en la etiqueta diga que son "100% Jugo de fruta."

Cómo leer una etiqueta de información nutricional:[6,7]

La etiqueta de Datos Nutricionales proporciona información valiosa sobre el contenido nutricional de los alimentos. Esta sección describe las partes principales de una etiqueta de Datos Nutricionales y que buscar. *Nota: El tablero cambiara en el futuro. Abajo se incluye una comparación lado a lado de la etiqueta actual y la versión revisada. Para más información sobre las modificaciones de la etiqueta de Datos Nutricionales, visita la página Administración de Drogas y Alimentos a: https://www.fda.gov/Food/ResourcesForYou/Consumers.*

Etiqueta Nueva



Nutrition Facts/Datos de Nutrición

8 servings per container/8 raciones por envase

Serving size/Tamaño por ración 2/3 cup/2/3 taza (55g)

Amount per serving/Cantidad por ración

Calories/Calorias 230

	% Daily Value*/Valor Diario*
Total Fat/Grasa Total 8g	10%
Saturated Fat/Grasa Saturada 1g	5%
Trans Fat/Grasa *Trans* 0g	
Cholesterol/Colesterol 0mg	0%
Sodium/Sodio 160mg	7%
Total Carbohydrate/Carbohidrato Total 37g	13%
Dietary Fiber/Fibra Dietética 4g	14%
Total Sugars/Azúcares Total 12g	
Includes 10g Added Sugars/Incluye 10g azúcares añadidos	20%
Protein/Proteinas 3g	
Vitamin D/Vitamina D 2mcg	10%
Calcium/Calcio 260mg	20%
Iron/Hierro 8mg	45%
Potassium/Potasio 235mg	6%

* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

* El % Valor Diario (VD) le indica cuánto un nutriente en una porción de alimentos contribuye a una dieta diaria. 2,000 calorías al día se utiliza para asesoramiento de nutrición general.

Etiqueta Actual

Nutrition Facts

8 servings per container

Serving size 2/3 cup (55g)

Amount per serving

Calories 230

	% Daily Value*
Total Fat 8g	10%
Saturated Fat 1g	5%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 160mg	7%
Total Carbohydrate 37g	13%
Dietary Fiber 4g	14%
Total Sugars 12g	
Includes 10g Added Sugars	20%
Protein 3g	
Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 260mg	20%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	6%

* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

1 **El tamaño de la porción** indica el número de porciones en los paquetes y la cantidad de alimentos que cuanta como una porción.

2 **Las calorías** enumeradas son para una porción. Si un individuo consume más de una porción, las calorías deben ser ajustadas como corresponde. Por ejemplo, comer dos porciones de la comida demostrada en el ejemplo daría un total de 460 calorías.

3 **El Porcentaje de Valores Diarios** muestra como los alimentos específicos se ajustan a las necesidades nutricionales de un individuo durante un día entero.

5 por ciento o menos es bajo – Apunte bajo para grasa saturadas, grasas *trans*, colesterol, azúcares adicionales, y sodio.

20 por ciento o más es alto– Apunte alto para las vitaminas, los minerales, y la fibra dietética.

Limite las grasas saturadas, *grasas trans*, sodio, y azucares agregado.

- Consume menos de 10% de las calorías totales de la **grasa saturada**.
- Mantenga el consumo de ***grasas trans*** lo más cerca a cero.
- Limite el **sodio** no más de 2,300 mg por día.
- Limite el **azúcar agregado** a menos del 10% de las calorías totales diarias (esta información será incluida en la nueva etiqueta).

Coma suficiente vitaminas, minerales, y fibra.

Coma más fibra, vitamina D, calcio, y potasio diario para Buena salud y para disminuir el riesgo de afecciones de salud, por ejemplo, osteoporosis.

- Aspira alto para % de cantidad diaria recomendada de estas nutriciones.

No olvides revisar la lista de **ingredientes**. Los alimentos con más de un ingrediente deben tener una lista de ingredientes en la etiqueta. Los ingredientes en la cantidad más grandes se enumeran primero.

La Fuente se encuentra en Academy of Nutrition and Dietetics and Food and Drug Administration.[6,7]

Diseño y cambio estructural de la tienda

Ubicación de comida saludable

Reubica las opciones saludables al frente de la tienda

Zona saludable:

Los artículos que no duran mucho tiempo (es decir, los plátanos) se deben mantener al nivel de los ojos o en un lado de la caja para que se puedan ver rápidamente.[1]

La Fuente se encuentra en Healthy Corner Store Initiative: Sell Healthy Guide. The Food Trust.[3]

El refrigerador saludable[8]

Designa un refrigerador como su "refrigerador saludable"

- ❑ Usa el refrigerador para guardar agua, jugos de 100% fruta y verduras saludables que se pueden promocionar como "bolsitas listas."

Mantenga el refrigerador organizado y claramente etiqueta los alimentos

- ❑ Coloque las bebidas y yogures saludables en las repisas de arriba
- ❑ Coloque los productos frescos en las repisas del medio[1]
- ❑ Los artículos pesados deben mantenerse en las repisas de abajo

Consejos:

- ❑ Utilice los materiales de marketing saludable para atraer atención a su refrigerador saludable.
- ❑ Mantenga el refrigerador limpio y bien iluminado para que sea más atractivo para a los clientes.
- ❑ No coloque demasiados carteles o letreros, ya que podrían distraer la vista de sus clientes a lo que está en el refrigerador.

La Fuente se encuentra en Healthy Corner Store Initiative: Sell Healthy Guide. The Food Trust.[38]

Almacenar alimentos saludables

Cuando decida que artículos almacenar en su refrigerador saludable, considere almacenarlo con bebidas saludables, frutas, y verduras. Vea la tabla abajo que da algunos ejemplos de las bebidas y de los alimentos que son buenos artículos para llenar su refrigerador saludable.

	Refrigerador	Congelador
Bebidas	• Agua • 100% jugo de fruta (mostrado en la etiqueta) • Jugos de verdura con bajo sodio (la etiqueta dice "sin sal añadida" o "sodio bajo")	• 100% jugo de fruta concentrado
Frutas Y Verduras	• Frutas y verduras enteras* • Contenedores de fruta y verdura preparada (por ejemplo, rebanadas)	• Fruta congelada (sin azúcar añadida) • Verdura congelada (sin salsa añadida).

***Las siguientes frutas y verduras en los recuadros VERDE deben ser almacenadas en un refrigerador. Las frutas y verduras en los recuadros ROSA, NO necesitan ser almacenadas en un refrigerador (algunas pueden ser almacenadas en un refrigerador, pero no es necesario almacenarlos en un espacio fresco).**

Frutas	Manzanas Uvas Peras Melones Toronjas Fresas Duraznos Nectarina Kiwis	**Verduras**	Espárrago Brócoli Repollo Zanahorias Coliflor Apio Pepinos Cebollitas Cambray Lechuga	Pimiento Rábano Espinaca Hojas verdes Hongo	**Frutas**	Plátanos Toronjas Limones Melones Naranjas Piña	**Verduras**	Papas Cebollas Tomates Aguacates

Nota:

- ❑ Frutas y verduras que están enlatados (por ejemplo, salsa de tomate) y o deshidratada (por ejemplo, pasas y arándanos) no necesitan ser almacenados en un refrigerador o congelador.
- ❑ Agua,100% jugo de fruta, y jugos de verdura con sodio bajo también no necesitan ser almacenados en un refrigerador o congelador. (Las bebidas frescas pueden ser más atractivas para algunos clientes).

La colocación de elementos saludables

Utilice canastas para organizar los productos por tipo

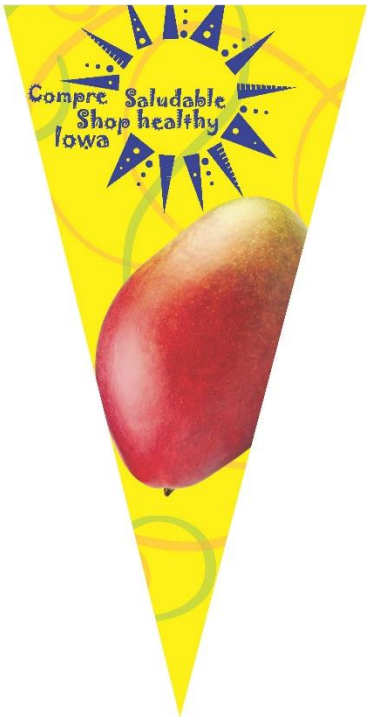
- Mantenga los productos frescos y las canastas llenas
- Acomode la fruta y verdura en pilas altas al frente de la canasta[1]
- Utilice refrigeradores para guardar alimentos que necesitan refrigeración[1]
- Mueva los productos y otros alimentos saludables adelante de la tienda si es posible. Si no, anuncie donde los clientes pueden encontrar los artículos saludables adentro de la tienda.

Actividad:

- ✓ Demuestre las canastas y charolas que están disponibles.
- ✓ Piense en ideas sobre donde puede poner artículos nuevos como El Refrigerador Saludable y La Zona Saludable.
- ✓ Preste atención a los pequeños cambios que pueden tener impactos beneficiales en su tienda.

Estrategias de mercadeo

Etiquetas en las repisas



- Use etiquetas de publicidad pequeñas junto a las etiquetas del precio para generar curiosidad. Ejemplos de etiquetas incluye información sobre:
  - Información nutricional
  - Sugerencias de preparación
  - Información o datos sobre la salud
  - Provee orientación sobre los productos más saludables en el punto de venta
- Crea espacio en las repisas designado para la promoción de los artículos/productos más saludables (por ejemplo, del almuerzo y botanas).[3]

Etiquetas de precios

- Los clientes necesitan saber los precios de los artículos antes de dirigirse a la caja de pago.
  - Mantenga los precios actualizados para que no haya sorpresas.
  - Encuentra el estilo de precios que funciona mejor en su tienda.

Consejos:

- Elija un área bien iluminada y atractiva de la tienda para aumentar la atención y promoción de la compra de opciones saludables.

Carteles y letreros[3]

Muestre letreros saludables que sean:

- Atractivos
- Fáciles de leer
- Colgados en lugares visibles dentro de la tienda como:
  - Ventanas grandes
  - La entrada principal
  - Vitrinas de vidrio
  - Cercas de la caja registradora

Los letreros se deben cambiar con bastante frecuencia

- Los letreros se pueden cambiar con tanta frecuencia como una vez por temporada. Esto le ayudara evitar que los clientes se vuelvan "ciegos" a la presencia de los letreros después de un periodo prolongado.

Actividad:

- ✓ Demuestra todos los materiales de mercado disponibles y generar ideas de donde pueden ir en la tienda al gerente.
- ✓ Piensa en la posibilidad de colocar carteles y publicarlos en las ventanas.
- ✓ Discutir si hay algunas limitaciones en la locación de los letreros.
- ✓ Determina cuanto espacio está disponible para los letreros.[45]

Consejos:

- Tenga etiquetas claras y concisas sobre los refrigeradores y congeladores para dejarles saber a los clientes lo que hay adentro.
- Asegurase de que las etiquetas de los alimentos saludables son consistentes y que haya información en frente de la tienda que les dice a los clientes de que se tratan esas etiquetas.
- Utilice el espacio y la posición de las repisas para promover los alimentos saludables.
- Aumente el stock de opciones saludables por medio del uso de los pasillos de las cajas registradoras cuando haya un aumento en los clientes.
- Promueva productos de temporada y alimentos locales.

Conclusión de la sesión

Revisión y resumen

1. Alimentos saludables en su tienda

   I. Que frutas y verduras vender y como almacenarlas

   II. Opciones de las bebidas saludables y donde colocarlos

2. Diseño de la tienda

   I. Reubicación de las opciones saludables

      - Artículos de zona saludable
      - El refrigerador saludable

   II. La colocación de elementos saludables

3. Cambios de mercado

   I. Etiquetas en las repisas

   II. Etiquetas de precio

   III. Carteles y letreros

Local Project Coordinator to complete this form with store manager.

Store name and town: _____

Date completing form: _____

Form completed by: _____

Action plan: ____Pre ____Post if post-plan date store changes implemented_____

Plan de acción

DISEÑO DE LA TIENDA		
Mejora	***Detalles de acción***	
Cambios que el propietario de la tienda puede hacer para mejorar las compras saludables en la tienda	***Compromiso***	**Comentarios: Detalles específicos / recursos necesarios para completar**
Reubicar alimentos sanos al frente de la tienda en un lugar muy visible	**Si / No**	
Organizar productos y bebidas saludables juntos en un área de la tienda	**Si / No**	
Utilizar cestas para organizar los productos de una manera atractiva para estimular la compra	**Si / No**	
Designar un refrigerador saludable para almacenar productos refrigerados y bebidas saludables	**Si / No**	
Crear un "Checkout saludable" para promover compras saludables	**Si / No**	
COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS SALUDABLES		
Mejora	***Detalles de acción***	
Cambios que el propietario de la tienda puede hacer para mejorar las compras saludables en la tienda	***Compromiso***	**Comentarios: Detalles específicos / recursos necesarios para completar**
Colgar carteles en toda la tienda que promuevan opciones saludables	**Si / No**	
Publicar estanterías en la tienda para generar curiosidad	**Si / No**	
- **Información nutricional**	**Si / No**	
- **Datos de salud**	**Si / No**	
- **Recetas / Sugerencias**	**Si / No**	
Utilizar etiquetas de precio para educar a los clientes sobre el precio de productos saludables	**Si / No**	
- **Pizarra**	**Si / No**	
- **Calcamonias**	**Si / No**	
- **Etiqueta de la plataforma**	**Si / No**	
Source: Martin, K., & Born, B. (2009). Delridge Healthy Corner Store Project: A Toolkit for Community Organizers and Store Owners. Delridge Neighborhoods Development Association[9]		

STORE MANAGER TRAINING GUIDE

IDPH
Iowa Department of Public Health

The University of Iowa
College of Public Health

Compre Saludable
Shop healthy
Iowa

Table of Contents

I. Healthy Food in Your Store 3

a. Fruits & Vegetables 3

b. Proper Storage Temperatures. 4

c. How Ethylene Impacts Produce Storage 6

d. Product Handling: Misting Products 7

e. Beverages 9

f. How to Read a Nutrition Facts Label 10

II. Store layout & Structural Changes 11

a. Location of Healthy Foods 11

b. Healthy Cooler 12

c. Stocking Healthy Foods 13

d. Placing Healthy Items Together 14

III. Marketing Strategies 15

a. Labels on the Shelves 15

b. Price Labels 15

c. Posters & Signage 16

IV. Session Wrap Up 17

a. Review & Summary 17

b. Action Plan 18

Healthy Food in Your Store

Fruits & Vegetables

Important:

- Focus on increasing fresh or frozen options
- Canned items:
  - Lower in sodium/salt- less than 290mg per serving
  - Low sugar- look for canned items with 100% fruit juice instead of syrups[1]

Activity:

- ✓ Walk around the store and observe how items are currently organized and what items could move where.
- ✓ Look at the condition of current produce.[1]

Tips:

- Create a list that includes vegetables and fruits in your store.
- Learn which produce sells best by starting with small amounts of new items.
- Buy local, seasonal fruits and vegetables whenever possible.
- Examine produce before purchasing.
  - Inspect for dents, mold, spoiled spots, or bruises.

Proper Storage Temperatures for Refrigerated Items[1,2]

Refrigerate	*Temp C⁰*	*Temp F⁰*	*Shelf Life*
Fruits			
Apple	0-2⁰	30-40⁰	1 month
Blueberry	0-2⁰	31-32⁰	2-3 days
Cantaloupe	4-10⁰	32-36⁰	5-14 days
Cherry	0-2⁰	30-31⁰	2-3 weeks
Grapes	0-2⁰	31-32⁰	2-8 weeks
Honeydew	7-10⁰	45-50⁰	2-3 weeks
Kiwi	0⁰	32⁰	3 months
Lemon / Lime	12-16⁰	55-60⁰	1-2 months
Lychees	0-2⁰	32-36⁰	1 week
Orange	0-2⁰	32-36⁰	2-3 weeks
Peaches	0-2⁰	32-36⁰	2-4 weeks
Pears	0-2⁰	29-31⁰	1-7 months
Persimmon	0-2⁰	32-36⁰	1 week
Raspberries	0-2⁰	31-32⁰	2-3 days
Strawberries	0⁰	32⁰	5-7 days
Tangerines	4⁰	40⁰	1 week
Vegetables			
Snap Beans	4-7⁰	40-45⁰	1-2weeks
Broccoli	0⁰	32⁰	10-14 days
Cabbage	0-2⁰	32⁰	3-6 weeks
Carrots	0⁰	32⁰	4-5 weeks
Corn	1-4⁰	34-38⁰	4-10 days
Cucumber	7-10⁰	45-50⁰	10-14 days
Eggplant	4-10⁰	46-54⁰	1 week
Lettuce	1-3⁰	34-36⁰	2-3 weeks
Onion	0⁰	32⁰	4-6 weeks
Peppers	7-10⁰	45-50⁰	2-3 weeks
Spinach	0⁰	32⁰	10-14 days
Summer Squash	5-10⁰	41-50⁰	1-2 weeks

Proper Temperatures for Non-Refrigerated Items[2]

Do NOT Refrigerate

	Temp C⁰	*Temp F⁰*	*Shelf Life*
Fruits			
Bananas	12-15⁰	55-60⁰	5-7 days
Carambola	12-15⁰	55-60⁰	10 days
Cherimoya	12-15⁰	55-60⁰	7-10 days
Grapefruit	12-15⁰	55-60⁰	1-2 weeks
Guava	12-15⁰	55-60⁰	1-2 weeks
Mangos	13⁰	55-60⁰	1 week
Papaya	12-15⁰	55-60⁰	7-10 days
Passionfruit	12-15⁰	55-60⁰	7-10 days
Pineapple	12-15⁰	55-60⁰	5-7 days
Plantain	12-15⁰	55-60⁰	7-10 days
Watermelon	13-15⁰	50-60⁰	2-3 weeks
Vegetables			
Avocados	12-15⁰	55-60⁰	5-7 days
Garlic	18-24⁰	65-75	3-6 months
Jicama	13-21⁰	65-70⁰	30-60 days
Potatoes	10⁰	50⁰	3-5 months
Sweet Potatoes	12-15⁰	55-60⁰	4-6 months
Tomatillos	12-15⁰	55-60⁰	3 weeks
Tomatoes (ripe)	12-15⁰	55-60⁰	7 days
Winter Squash	10-13⁰	50-55⁰	1-3 months

Tips:

- Do NOT un-plug refrigerators overnight! Produce must be kept at consistent temperatures.
- Do NOT store items on the ground. This is unappealing AND ground temperatures tend to be warmer, which can cause produce to spoil faster.

How Ethylene Impacts Produce Storage

What is ethylene?[3]

- Some fruits and vegetables give off a gas that makes other fruits and vegetables ripen more quickly.
- Certain fruits and vegetables are more sensitive to this gas compared to other fruits and vegetables.[1]

Why is this important?

- Because of ethylene, if fruits and vegetables are not stored properly, they will spoil faster.
- If produce spoils faster, it can lead to your store losing profits.

What can you do?

- Do NOT place fruits and vegetables that produce ethylene gas near other fruits and vegetables that are sensitive to ethylene gas (ex. do NOT store avocados next to apples).[1]
  - These guidelines apply to both refrigerated and non-refrigerated produce.
- Do NOT keep produce in closed containers or shut bags.
  - It is important that produce can release the ethylene gas (so the produce is not trapped with the gas.)

Ethylene Sensitive

- Apples
- Asparagus
- Avocados
- Bananas
- Cantaloupe
- Kale
- Cucumber
- Eggplants
- Grapes
- Sweet melons
- Kiwis
- Lemons/Limes
- Lettuce
- Mangos
- Onions
- Watermelons
- Peaches
- Peppers
- Squash

Produces Ethylene

- Apples
- Avocados
- Bananas
- Cantaloupe
- Kiwis
- Peaches
- Pears
- Peppers
- Tomatoes

Not Ethylene Sensitive

- Green beans
- Blueberries
- Cherry
- Garlic
- Grapefruit
- Oranges
- Pineapple
- Potatoes
- Raspberries
- Strawberries
- Yuccas

Tips:

- In produce displays, keep produce that is sensitive to ethylene away from produce that gives off ethylene.
- Make checking for spoiled produce items a part of your daily routine. Items that are already spoiled can cause other items to spoil quicker.

Product Handing: Misting Products[4]

Why mist?

- ⊕ Misting is important to consider for maintaining vibrant looking fruits and vegetables.
- ⊕ If produce on display looks appealing, sales of the produce increase.
- ⊖ Note: misting produce does not increase/decrease the nutritional value of the product.

Two ways to mist:

1. Misting Bottle: Spray produce manually using a spray bottle and clean water. Try to spray items for 10 seconds every 10 minutes.
2. Misting Machine: Machines that automatically mist produce can be expensive, but will save time on produce care. Be careful to follow the manufacturer's instructions for best results. The typical recommendation is to set up misting intervals of 10 seconds every 10 minutes.

Misting machine maintenance:

- ✓ Follow the manufacturer's installation instructions.
- ✓ Inspect the misting machine often and replace missing or broken parts.
- ✓ Ask for the machine to be inspected by a professional every six months.

CAUTION

Water used for misting must be clean and follow the guidelines for handling produce.

- These guidelines also apply to the ice packs in produce cases.

Ensure case areas are drained with no water puddles forming on the produce. Clean off any excess water immediately.

- Place maintenance cones and wet-floor signs near misting stations.

Organize the produce cases by the level of moisture each item needs.

- Produce needing light misting can receive enough moisture if they are placed next to regularly misted produce.

What Produce to Mist and NOT Mist[4]

Mist

Anise	Celery root	Napa (Chinese cabbage)
Artichokes	Chicory	Parsley
Asparagus	Cilantro	Peas
Beans,snap[1]	Collard greens[2]	Peas (sugar snap)
Belgian endive	Corn	Peas (snow)
Bok choy	Eggplant[2]	Radishes[2]
Broccoli	Green onions	Red chard
Brussels sprouts	Herbs	Rhubarb
Cabbage	Kale[2]	Spinach[2]
Carrots	Kohlrabi	Sprouts
Carrots (baby)	Leeks[2]	Swiss chard
Cauliflower	Lettuce (bulk)[2]	Watercress
Celery	Mustard greens	

Do NOT Mist

Apples	Kiwi	Pomegranates
Apricots	Lemons	Potatoes
Avocados	Limes	Pumpkins
Bananas	Mangoes	Prunes
Blueberries	Mushrooms	Raspberries
Cantaloupes	Nectarines	Rutabaga
Cherries	Okra	Shallots
Cranberries	Onions, dry	Squash, hard shell
Cucumbers	Oranges	Squash, yellow
Daikon Dates	Parsnips	Squash, zucchini
Figs	Papaya	Strawberries
Garlic	Peaches	Tangelos
Ginger root	Pears	Tangerines
Grapefruit	Peppers, chili	Turnips
Grapes	Peppers, sweet	Tomatoes
Guavas	Persimmons	Watermelons
Honeydew	Pineapple	
	Plums	

Note:

Any items on the "Mist" list AND are waxed at time of purchase, should NOT be misted.

1. The item should be sprayed lightly, if at all, and is susceptible to mold and rotting
2. The item needs heavy misting

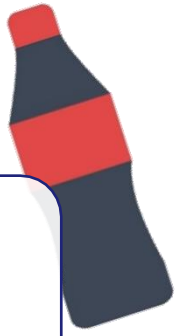
Tables found in MistWise Produce Misting Equiptment. KES Science & Technology, Inc. Produce Misting[4]

Beverages[5]

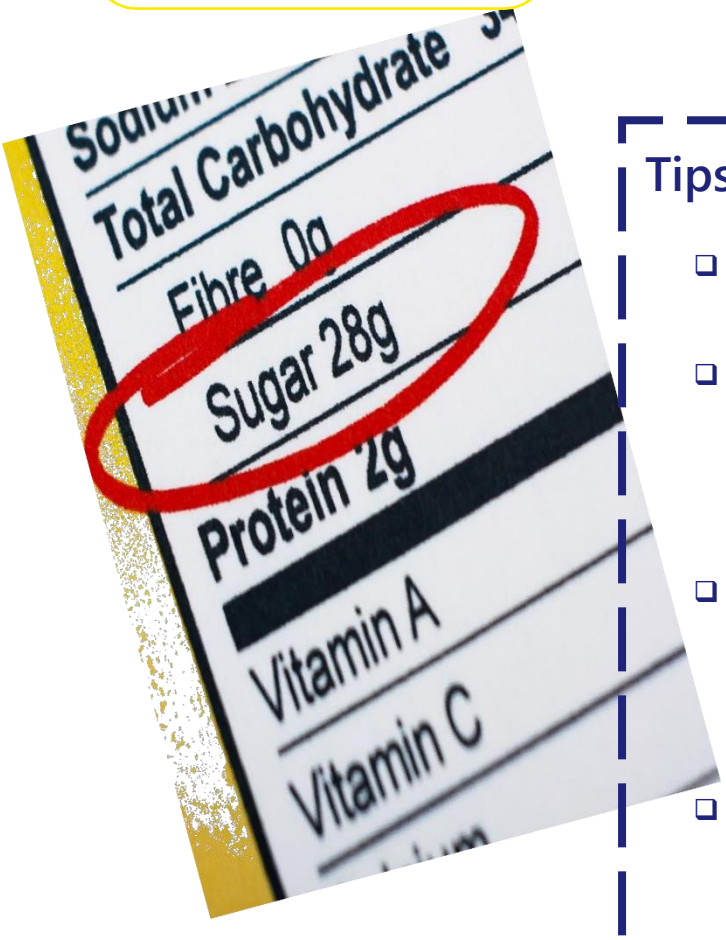
More Of:

- Water
- 100% Fruit Juices
- Fat free or 1% low-fat milk
- Low-calorie beverages (less than 40 calories per container)
- Unsweetened tea

Less Of:



- Sodas
- Flavored fruit drinks
- Sports drinks
- Energy drinks
- Sweetened ice tea



Tips:

- Place a few of the "More Of" items in coolers close to the check out.
- Read ingredients list. If added sugars (sucrose, fructose, or any syrups) are one of the first items listed, it is most likely not a healthy option.
- Read labels closely. Marketing strategies can be misleading such as the information on the cover of a product.
- Provide juices that are labeled"100% juice."

How to Read a Nutrition Facts Label:[6,7]

The Nutrition Facts Label provides valuable information regarding the nutritional content of foods. This section describes the main parts of a Nutrition Facts label and what to look for.

Note: The Nutrition Facts panel will be changing in the future. A side-by-side comparison of the current label and revised version is included below. For more information about the modifications to the Nutrition Facts Label, visit the Food and Drug Administration web site at: https://www.fda.gov/Food/ResourcesForYou/Consumers.

Current Label:

Nutrition Facts
Serving Size 2/3 cup (55g)
Servings Per Container About 8

Amount Per Serving	
Calories 230	Calories from Fat 72
	% Daily Value*
Total Fat 8g	12%
Saturated Fat 1g	5%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 160mg	7%
Total Carbohydrate 37g	12%
Dietary Fiber 4g	16%
Sugars 1g	
Protein 3g	
Vitamin A	10%
Vitamin C	8%
Calcium	20%
Iron	45%

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily value may be higher or lower depending on your calorie needs.

	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

New Label:

Nutrition Facts
8 servings per container
Serving size 2/3 cup (55g)

Amount per serving	
Calories	**230**
	% Daily Value*
Total Fat 8g	10%
Saturated Fat 1g	5%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 160mg	7%
Total Carbohydrate 37g	13%
Dietary Fiber 4g	14%
Total Sugars 12g	
Includes 10g Added Sugars	20%
Protein 3g	
Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 260mg	20%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	6%

* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

1 **Serving size** tells the number of servings in the package and the amount of food that counts as one serving.

2 **Calories** listed are for one serving. If an individual consumes more than one serving, the calories should be adjusted accordingly. *For example, eating two servings of the example would give a total of 460 calories.*

3 **Percent Daily Values** show how specific foods fit into an individual's nutrition needs for an entire day.

5 percent or less is low – Aim low for saturated fat, *trans* fat, cholesterol, added sugars and sodium.

20 percent or more is high – Aim high for vitamins, minerals and dietary fiber.

Limit saturated fat, *trans* fat, sodium, and added sugars.

- Consume less than 10% of total calories from **saturated fat**.
- Keep ***trans fat*** intakes as close to zero as possible.
- Limit **sodium** to no more than 2,300 mg per day.
- Limit **added sugar** to less than 10% of total calories daily (this information will be included on the new label).

Eat enough vitamins, minerals, and fiber.

- Eat more dietary fiber, vitamin D, calcium, and potassium for good health and to lower your risk of health conditions such as osteoporosis.
- Aim high for % Daily Value of these nutrients.

Don't forget to check the **ingredient** list. Foods with more than one ingredient must have an ingredient list on the label. The ingredients in the largest amounts are listed first.

Sources: Academy of Nutrition and Dietetics and Food and Drug Administration.[6,7]

Store Layout & Structural Change

Location of Healthy Foods

Relocate healthy options to the front of the store

Healthy Check Out:

Items that do not last long (i.e. bananas) should be kept at eye level or at the register so they sell quickly.[1]

Source found in Healthy Corner Store Initiative: Sell Healthy Guide. The Food Trust.[3]

Healthy Cooler[8]

Save one designated cooler as a "Healthy Cooler"

- Use it to store water, 100% fruit juices, and/or healthy fruits and vegetables that can be advertised as "grab and go"

Keep the refrigerator organized and clearly labeled

- Place low calorie beverages and yogurts on top shelves
- Place fresh produce on middle shelves[1]
- Heavy items should be kept on the bottom shelves

Tips:

- Use healthy marketing materials to make your Healthy Cooler stand out.
- Keep cooler clean and well lit to make it more appealing to customers.
- Do not place too many signs as it could obstruct your customers' view to what is available inside.

Source found in Healthy Corner Store Initiative: Sell Healthy Guide. The Food Trust.[38]

Stocking Healthy Foods

When deciding what items to store in your healthy cooler, consider stocking it with healthy beverages, fruits, and vegetables. See the table below that gives some examples of drinks and foods that are good items to fill your healthy cooler.

	Cooler	Freezer
Beverages	• Water • 100% fruit juice (shown on label) • Low-sodium vegetable juices (label says "no salt added" or "low sodium")	• 100% fruit juice concentrate
Fruits & Vegetables	• Whole fruits and vegetables* • Grab-and-go containers of pre-prepared fruits and vegetables (ex. sliced)	• Frozen fruit (no sugar added) • Frozen vegetables (no sauce added)

***The following fruits and vegetables in the GREEN boxes should be stored in a cooler. The fruits and vegetables in the PINK boxes do NOT need to be stored in a cooler (some can be stored in a cooler, but it is not necessary to store them in a cool space).**

Fruits	Apples Grapes Pears Cantaloupe Grapefruit Strawberries Peaches Nectarines Kiwi	**Vegetables**	Asparagus Broccoli Cabbage Carrots Cauliflower Celery Cucumbers Green Onions Lettuce Peppers Radishes Spinach Leafy greens Mushrooms	**Fruits**	Bananas Grapefruit Limes Melons Oranges Pineapple	**Vegetables**	Potatoes Onions Tomatoes Avocados

Note:

- ❑ Canned (such as tomato sauce) and/or dried (such as raisins and cranberries) fruits and vegetables do not need to be stored in a cooler or freezer.
- ❑ Water, 100% fruit juice, and low-sodium vegetables juices also do not need to be stored in a cooler or freezer. (Cool beverages may be more appealing to some customers).

Placing Healthy Items Together

Use baskets to organize produce by type

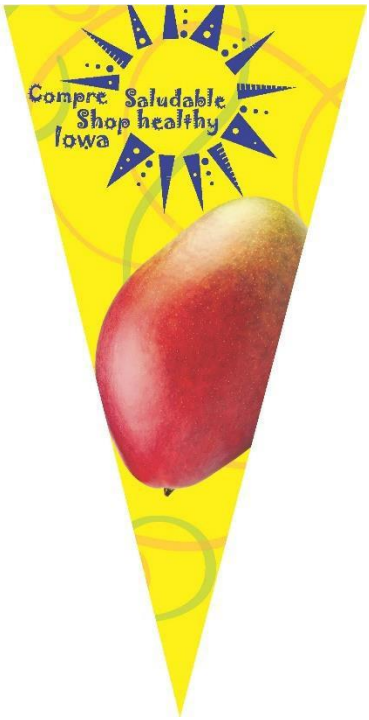
- Make sure produce is fresh and baskets are full
- Place produce toward the front of the baskets and pile it high[1]
- Use designated healthy cooler(s) to stock produce that needs to be kept chilled[1]
- Move produce and other healthy items to the front of the store if possible. If not, advertise where customers can find healthy items within the store.

Activity:

- ✓ Show store manager the baskets, trays, and hangers available.
- ✓ Begin brainstorming possible locations for new items (i.e. the Healthy Cooler or Healthy Check out) with the store manager.
- ✓ To start, highlight current assets of the stores and any low-impact changes that can be made to the store.

Marketing Strategies

Labels on the shelves



- Use small advertising labels next to price labels to generate curiosity. Labels can include information on:
  - Nutrition of products
  - Food preparation suggestions
  - Health facts of the foods
  - Healthier options available at the point of sale
- Promote the consumption of healthy snacks and lunch items by creating shelf space for healthy snack items.[3]

Price Labels

- Customers need to know the price of items prior to heading to the check out.
  - Keep prices updated so there are no surprises.
  - Find the pricing style that works best with your store

Tips:

- Choose a well-lit, attractive area of the store to place healthy items to increase attractiveness of and promote purchase of healthy options

Posters & Signage[3]

Display healthy signs that are:

- ❑ Attractive
- ❑ Easy to read
- ❑ Hung in highly visible places throughout the store in:
  - Large windows
  - Main entrances
  - Glass cases
  - Near the register

Signs should be changed frequently

- ❑ Signs can be changed as frequently as once per season. This will help prevent customers from becoming "blind" to the presence of the signs after an extended period.

Activity:

- ✓ Show managers all marketing materials available and generate ideas of where they might go in the store.
- ✓ Check possibility of having posters in window displays.
- ✓ Discuss if there are any limitations for signage in the store.
- ✓ Determine how much space is available for signage.[45]

Tips:

- ❑ Have clear, concise labels on refrigerators and freezers letting customers know what is inside.
- ❑ Make sure that labeling of healthy items is consistent and that there is information toward the front of the store that tells customers what the labels are for.
- ❑ Promote healthy items by using the position and space of shelves and adding endcap displays.
- ❑ Increase the stock of healthy options by using healthy checkout aisles when there is an increase in customers.
- ❑ Advertise seasonal produce and local foods.

Session Wrap Up

Review & Summary

1. Healthy Food in Your Store

   I. What fruits and vegetables to carry and how to store them

   II. Healthy beverage options and where to place them

2. Store Layout & Structural Change

   I. Relocating healthy options

   - Healthy Check Out Items
   - Healthy Cooler

   II. Placing healthy options together

3. Marketing Strategies

   I. Shelf talkers

   II. Price labels

   III. Posters and signage

Local Project Coordinator to complete this form with store manager.

Store name and town: _____

Date completing form: _____

Form completed by: _____

Action plan:_____Pre_____Post If post-plan date store changes implemented_____

Action Plan

STORE LAYOUT		
Enhancement	***Commitment Details***	
Change that store owner can make to improve healthy purchases at store	***Commitment***	***Comments: Specific details/resources needed to complete***
Relocate healthy foods to front of store in a highly visible location	**Yes / No**	
Organize produce and healthy beverages together in one area of the store	**Yes / No**	
Use baskets to organize produce in an attractive way to encourage purchase	**Yes / No**	
Designate a "Healthy Cooler" to store chilled produce and healthy drinks	**Yes / No**	
Create a "Healthy Checkout" to promote healthy purchases	**Yes / No**	
MARKETING HEALTHY FOODS		
Enhancement	***Commitment Details***	
Change that store owner can make to improve healthy purchases at store	***Commitment***	***Comments: Specific details/resources needed to complete***
Hang posters throughout the store that promote healthy choices	**Yes / No**	
Post shelf talkers throughout the store to generate curiosity	**Yes / No**	
- **Nutrition Information**	**Yes / No**	
- **Health Facts**	**Yes / No**	
- **Recipes/Suggestions**	**Yes / No**	
Use price tags to educate customers on price of healthy products	**Yes / No**	
- **Dry Erase Board**	**Yes / No**	
- **Stickers**	**Yes / No**	
- **Shelf Tag**	**Yes / No**	

Source: Martin, K., & Born, B. (2009). Delridge Healthy Corner Store Project: A Toolkit for Community Organizers and Store Owners. Delridge Neighborhoods Development Association[9]